

CHILE ENTRE EL PROTAGONISMO PRODUCTIVO DE PIELES DE GANADOS MENORES Y EL REZAGO COMERCIAL COMPETITIVO REGIONAL. ANÁLISIS A PARTIR DE UNA RED MERCANTIL LOCAL/REGIONAL (FINALES DEL SIGLO XVIII)*

Consuelo Soler**

RESUMEN

En las dos últimas décadas del siglo XVIII el virreinato del Río de la Plata aumentó la exportación de cueros hacia ultramar, resultado de la captura productiva de los mercados internos y del nexo de los comerciantes locales con la metrópoli. Algo semejante ocurrió en Perú, al comercializar cueros producidos localmente y en áreas de su influencia hacia la América septentrional. En ese contexto, el estudio resalta cómo a partir de esta división operativa, los tradicionales proveedores subregionales quedaron en desventaja para ofertar sus pieles de ganados menores.

Por correspondencia privada y fuentes institucionales, se analiza la dinámica interna de la producción, distribución, tráfico y comercialización principalmente de cordobanes, desde los lugares productivos de origen hacia las plazas o mercados comercializables. En síntesis, se argumentan los factores que explican dónde y por qué los famosos cordobanes, badanas y pellones chilenos rezagaron sus exportaciones interregionales.

ABSTRACT

In last two decades of the 18th century the viceroyalty of the Silver increased the export of leather towards overseas ensued from the productive capture of the internal markets and of the link of the local merchants with the bureaucratic device. Something similar happened in Peru, on having commercialized leather produced locally and in areas of his influence towards the north America. In this context, the study highlights how from this operative division, the traditional sub regional suppliers stayed in disadvantage to offer his skins of minor cattles.

For private correspondence and institutional sources, there is analyzed the internal dynamics of the production, distribution, traffic and commercialization principally of cordovans, from the productive places of origin towards the squares or marketable markets. In synthesis, there are argued the factors that explain where and why the famous cordovans, shepskin and pellones Chileans left his interregional exports behind

PALABRAS CLAVE

Monopolio; Cueros; Comercio interregional; Economías domésticas.

KEYWORDS

Monopoly; Leather; interregional Trade; Home economics.

Recibido: 6 de octubre de 2016.

Aprobado: 29 de diembre de 2016.

* Fondos documentales utilizados: Archivo Nacional de Chile (ANCh), Fondo Salvador Trucíos Ruiz de Alcedo (FST); Archivo General de la Nación, Perú (AGN); Archivo General de Indias (AGI).

** Doctora en historia por la Universidad Iberoamericana de México. Docente Universidad Autónoma de Chile. E-mail: lsolerl@uautonoma.cl

INTRODUCCIÓN

Actualmente uno de los cambios más importantes de la industria mundial del cuero está relacionado con la introducción de reglamentos ambientales reclamando modelos globales de participación productiva sustentables. Los productores líderes mantienen redes comerciales de industrias curtidoras a lo largo y ancho de los continentes, eliminando de sus espacios económicos las etapas sucias del proceso industrial¹.

Aquellos países que tienen las ventajas de poseer cueros no han sabido aprovechar esta materia prima escasa en el mundo y dependiente de la faena del ganado para avanzar en el eslabón final, es decir, en la fabricación de manufacturas. Así, por ejemplo, Chile a pesar de su tradición histórica marcada por su estructura pecuaria tiene un desempeño pobre en la producción industrial de cueros en comparación de países vecinos productores como Brasil y Argentina. Estudios puntuales señalan que en Chile se produjo un descenso del número productivo de cabezas de ganados, debido a una mayor erosión de suelos, al lento proceso de engorde-crecimiento y a los pastos de baja calidad, dificultando la reproducción

de razas más finas y productivas. A pesar del esfuerzo en el curso del siglo XX solo experimentó una modernización moderada en el sector ganadero². En consecuencia, las calidades del cuero no son las mejores. Comercialmente mantiene un reducido mercado doméstico marcado por la heterogeneidad de los grupos de empresarios y la informalidad de la trama de relaciones institucionales, impidiendo al sector enfrentar las amenazas externas³.

En retrospectiva histórica este sector ha pasado por etapas diferenciadas de avances y retrocesos. Situaciones inestables no necesariamente coyunturales afectaron el largo proceso histórico iniciado en el siglo XVI, cuando tempranamente a Chile se le reconoció por la cría de ganados caprinos y ovinos y la producción de cordobanes y pellones para los mercados regionales⁴. Como industria menor comenzó el ciclo artesanal pero no tuvo capacidad de mantener y despegar regionalmente. Tanto es así que en el siglo XVIII descendió su productividad.

En Chile como en el resto de Hispanoamérica los primeros avances comenzaron en el siglo XVII, cuando los cabildos tomaron cartas en el asunto. En el caso del reino austral, se exoneró

- 1 Esteban Ferreira, "La Argentina en el mercado mundial de cueros", en *CIMA* 92 (Buenos Aires, 2011): 53. El efecto nocivo de las curtidurías sobre el medio ambiente se complejizó al sustituir los taninos vegetales por productos químicos entre los cuales destacan el zinc, el arsénico el cadmio y el cromo, la principal sustancia tóxica. Según Ferreira, Estados Unidos solo exportaba a 2009, el 6% de los cueros terminados. Su producción manufacturera fue trasladada al sudeste asiático.
- 2 László Kassai, *Cuero, Calzado y afines en Chile. ¿Una industria en desaparición o en búsqueda de un nuevo destino?, Serie Desarrollo Productivo, Red de Reestructuración y Competitividad* (Santiago: CEPAL, diciembre, 2000), 13. Según Kassai, Chile representaba en 1996 el (3.4%) frente al (41.7%) de producción de cueros de vacuno en Brasil, y al (30.1%) de Argentina; en tanto que en pieles de oveja alcanzó el 5,4% frente a 20,3% (Brasil) y el 28.4% (Argentina).
- 3 Kassai, *Cuero, Calzado y afines...*, 6.
- 4 Los cordobanes son cueros de cabra o macho cabrío de alta calidad; muy ligeros y suaves una característica que se obtenía después del curtido vegetal, resultado de obtener buenos adobos y lustres. No sin razón, para ejercer este oficio se consideraban como mínimo tres años de aprendizaje, conforme a la ley. Las badanas son pieles curtidas y finas de carnero u oveja. Los cueros de pellones eran producto de la piel de cordero. Para su confección, el pellonero elegía cueros firmes y sanos, adecuadamente lavados y sobados. Véase, Enciclopedia Chilena. Folclore, El Pellón, https://es.wikisource.org/wiki/Enciclopedia_Chilena/Folclore/Pell%C3%B3n, Consultado septiembre 26 de 2016.

de almorzarifazgo a los cordobanes que circulaban hacia el Perú, estimulando la circulación regional⁵. Posteriormente, el cabildo de Santiago tomó medidas para regular la exportación por las dificultades para cubrir la demanda interna de pieles. Pero, prontamente este comportamiento se invirtió, al abundar el ganado caprino⁶.

Para el Antiguo Régimen el tema peletero ha sido abordado con menor envergadura en comparación con los dos subproductos mayormente comercializables: la grasa y el sebo. Los estudios sobre las relaciones entre los espacios productivos, esto es, las haciendas y estancias y la organización económica de una sociedad de tradición agropecuaria, son fructíferos historiográficamente⁷. Recientemente vuelven a tomar peso las investigaciones sobre la magnitud de la oferta ganadera y su relación con el consumo y los derivados charquis y grasas, focalizados en el comercio de ganados y productos cárnicos⁸.

Sin embargo, no sucede lo mismo con otro subproducto fundamental: las pieles de ganados y el análisis de su valor agregado. De hecho, actualmente son contados los referentes que permiten analizar el desarrollo de este sector durante el periodo de Antiguo Régimen. Sin lugar

a dudas, es el trabajo de Armando De Ramón y Larraín el que nos da luces en esta temática; con todo, muy pocos son los estudios que relacionan el aprovechamiento productivo con el desempeño de las fases semi-transformadoras, con las ventajas “naturales” de poseer ciertos cueros y sus posibles rentabilidades comerciales; con las desventajas competitivas en relación con los principales centros exportadores, Lima y Buenos Aires. Es evidente que dichos vacíos historiográficos están asociados a las limitaciones de información en las fuentes.

FUENTES, METODOLOGÍA Y ENFOQUE

Analizar dónde se inicia el proceso transformador y por qué comienzan los rezagos competitivos fue posible al compulsar correspondencia privada comercial con fuentes de carácter institucional que aportan datos sobre la dinámica comercial de las pieles o cueros. A partir de la colección particular del Fondo Salvador Trucíos Ruiz de Alcedo, del Archivo Nacional de Chile (ANCh), se obtienen los datos empíricos. En particular para este estudio de caso, los resultados son producto de la selección y análisis de ciento ochenta

5 Jean Bordé y Mario Góngora, *Evolución de la propiedad rural en el valle de Puangue* (Santiago: Instituto de Sociología, Universidad de Chile, 1956).

6 Armando de Ramón y José M. Larraín, *Orígenes de la vida económica chilena, 1659-1808* (Santiago: Centro de Estudios Públicos, 1982), 175. En la actualidad, lejos está este escenario cabrió ocupando el último lugar productivo en pieles. Las estimaciones más recientes respecto de las cantidades de pieles frescas ofrecidas en Chile son: Porcinos (1.992.000); bovinos (964.000); ovinos (802.000); equinos (32.000) y caprinos (12.000). Al respecto puede verse Hernán Durán de la Fuente, *La industria del cuero y de la carne: Tecnologías limpias y su relocalización debido a restricciones ambientales: El caso de Chile*, Documento de Trabajo No. 44 (Santiago: CEPAL, 1997), 15.

7 De Ramón y Larraín, *Orígenes de la vida económica chilena*...; Eduardo Cavieres, *El comercio chileno en la Economía Mundo Colonial* (Santiago: Ediciones Universitarias de Valparaíso, 1996); Mario Góngora, *Encomenderos y estancieros: estudios acerca de la constitución social aristocrática de Chile después de la conquista, 1580-1660* (Santiago: Universidad de Chile, 1956 y 1970); Marcello Carmagnani, “La producción agropecuaria chilena. Aspectos cuantitativos (1680-1830)”, *Cahiers des Amériques Latines* 1 (Paris 1969): 3-21; Marcello Carmagnani, *Les mécanismes économiques dans une société coloniale. Chili (1680-1830)* (Paris: SEVPEN-Ecole des Hautes Etudes, 1973). Spanish Edition (Santiago: Centro de investigaciones Diego Barros Arana, 2001).

8 Juan Martínez Barraza, “Consumo y comercio de carnes en el corregimiento de Santiago, 1773-1778”, *Actas Chile y Sudamérica en la Historia Económica. Tercer Congreso de la Asociación chilena de Historia Económica* (Santiago: Usach, 2016), 106.

cartas cuentas fechadas entre 1771 y 1802 por comerciantes que operaban a escala local-regional⁹. Para su contextualización y asignación de significados globales, se acudió al análisis de otras fuentes de carácter institucional existente en el Archivo General de la Nación del Perú, (AGNP) y Archivo General de Indias (AGI) y a diversas obras historiográficas.

La perspectiva y enfoque integral se sustenta en la particularidad de las fuentes. Las cartas de correspondencia permiten seguir al objeto de estudio concatenando cadenas productivas, comercializadoras y transformadoras exteriorizando a su vez, los roles simultáneos muchas veces difusos de los agentes intervinientes.

De manera sistemática y sin perder de vista el objetivo principal, esto es, determinar las coyunturas y momentos definitivos que influyeron en el rezago competitivo de los cordobanes y pieles de origen chileno, el estudio escudriña el rol de los agentes regionales; da relevancia al malestar y tensión en el negocio peletero, siendo este un momento de inflexión provocante, que de alguna manera contribuye a contextualizar el escenario competitivo regional. En este orden de ideas, se plantea a manera de tesis la estrecha relación entre la competencia desigual de los cor-

dobanes de origen chileno y las ventajas productivas-comercializadoras de Lima y Buenos Aires.

I. Estructura y organización

Las haciendas: origen y fuente de provisión

En el Chile colonial las rentas anuales de producción de las principales haciendas superaron los treinta mil pesos anuales¹⁰. La ganadería constituía una de las actividades más importantes de la hacienda; su integración con el mercado explica las formas de organización en la productividad de los cueros y su comercio. En la época del Antiguo Régimen, criar y vender ganado fue uno de los rubros más importantes de la producción local en razón a la posibilidad de comercialización de los cueros; el aprovechamiento de la carne como alimento; además de la utilización de los derivados con gran demanda: grasa y sebo.

En relación con los diferentes tipos de ganados, el suelo chileno se caracterizó por la crianza del ganado caprino y ovino. El cuero de chivato proporcionaba los cordobanes, en tanto que, el cuero de las ovejas, los pellones¹¹. Como fuente de

9 El agente y punto de partida es Salvador Trucíos Ruiz de Alcedo, un vizcaíno inmigrante quien con el tiempo cosechó éxitos en los negocios de importación y exportación entre los circuitos Chile, Mendoza, Buenos Aires, Lima y Cádiz. A lo largo de su ejercicio mercantil diversificó los rubros de sus actividades incluyendo la explotación de haciendas, habilitación de minas y transporte de metales para su amonedación. Entre los principales corresponsales tratantes de cueros figuran: Ramón Córdoba de Figueroa, José Vivanco, Fulano Vergara, Pedro de Aguirre, Ignacio Landa y Miguel de la Cavareda (Chile); Domingo Larrea y Amés y Antonio Rodríguez del Fierro (Lima); Joaquín Trucíos (La Paz), Antolín Basualdo (Cochamba); Antonio Mujica (Córdoba); Fernando de la Rosa (San Juan); Manuel Ortiz de Basualdo (Buenos Aires). Archivo Nacional Histórico de Chile (ANCh), Fondo Salvador Trucíos Ruiz de Alcedo.

10 En La Ligua destacaron las siguientes haciendas: Ingenio, Pullally, Valle Hermoso, Longotoma, y Catapilco. La renta anual de esta última se estimó a fines del siglo XVIII en noventa mil pesos. Además de la venta directa de una parte de la producción ganadera, también recibía ingresos por los diversos subproductos. Rolando Mellafe y René Salinas, *Sociedad y población rural en la formación del Chile actual La Ligua, 1700-1850* (Santiago: Ediciones Universidad de Chile, 1987), 98, 106 y 118.

11 Sergio Villalobos, *Chile y su historia* (Santiago: Editorial Universitaria, 2003), 109.

producción un tratante de cordobanes busca recibir ganancias que fuesen capaces de cubrir las inversiones y el tiempo de espera por sus retornos. La experiencia de un sujeto indica “haber tenido que esperar dos años en engorde al cuidado de los engorderos” pero luego tuvo la mala fortuna de experimentar la mortandad de sus ganados¹².

En Chile la zona favorecida para la producción de cordobanes comprendió desde el valle de Aconcagua hasta las orillas de Maule. Con suelos fértiles por sus abundantes precipitaciones, clima moderado y planas llanuras esta zona dio lugar a la formación de más de 400 estancias. En el sector de La Ligua se destacaron las haciendas: Ingenio, Pullally, Valle Hermoso, Longotoma y Catapilco, siendo la ganadería una de las actividades más importantes de dichas haciendas. Destinadas a albergar una masa ganadera creciente, en el siglo XVII El Ingenio produjo cordobanes y jarcias que representaron el 29% de la productividad de la hacienda¹³.

Otra hacienda representativa es la de Longotoma, contribuyendo con subproductos pecuarios que representaban un 11%, sobre el capital principal. Sus

arrendadores (De la Plaza y de Aguirre) habían inyectado caudales que superaban los sesenta mil pesos¹⁴. Con todo, al realizar liquidaciones dicha hacienda arrojó pérdidas; la mala experiencia en el manejo contable y las irregularidades al cargar los gastos, le llevaron a su disolución¹⁵. Ante este momento de oportunidad, fue tomada en arrendamiento por los mismos jueces árbitros de la liquidación, Ignacio de Landa y Miguel de La Cavareda. De la Cavareda, con intereses puestos en Longotoma, conectaba y empalmaba sus negocios con la red de comerciantes de Salvador Trucíos Ruiz de Alcedo, quien mantenía fuertes vínculos en el Norte Chico chileno, asociado dentro de una red que explotaba y comercializaba principalmente cobre¹⁶.

El Norte no era tierra apta para ganados mayores por sus suelos pedregosos y delgados incapaces de sustentar una vegetación densa. Al no poseer las condiciones para el ganado vacuno, esta zona fue ocupada para la cría de cabras y ovejas, materia prima del cordobán y los pellones. Como zona de tradición de curtiembres en el siglo XVII las 41 curtidurías hicieron lo suyo: surtir con 30.000 cordobanes a los pequeños talleres dispersos en el campo¹⁷; y embarcar hacia el Callao

12 Carta a Ramón Córdoba de Figueroa de Josep Vivanco, Longotoma, 21 de noviembre de 1784, (ANCh) (FST), vol. 11, f. 217. Los costos dependían de tipo de cuero a transformar. Véase, pagina,

13 Mellafe y Salinas, *Sociedad y población rural...*, 103 y 98.

14 Carta a Trucíos de Joseph Vivanco, Longotoma, 28 de septiembre de 1780, (ANCh) (FST), Vol. 46, f. 71. La mencionada hacienda estaba ubicada en el valle central de Chile a 110 km de distancia de Valparaíso; su principal producción agrícola fue el trigo. Véase referencia sobre conformación de la Compañía entre Joaquín de la Plaza y Pedro de Aguirre, en Liquidación de cuentas, Santiago 28 de septiembre de 1780, (ANCh) (FST), Vol., 46, f. 71-121. A la fecha de liquidación en 1788 según cuadernos se registraron las siguientes ventas: Por Charquis (2.415 pesos 5 reales); botijas de grasas (1.090 pesos); sebos (670 pesos 3 reales); venta de ganado para cría (1.747 pesos 3 reales); ganados para matanza (890 pesos 1 real).

15 Al respecto puede seguirse los reparos en ajustes de cuentas entre los socios: “Este gasto como impendio solo a beneficio de Don Joaquín, no corresponde a la compañía y don Pedro de Aguirre no carga nada en cuenta...”. Véase referencia sobre conformación de la Compañía entre Joaquín de la Plaza y Pedro de Aguirre, en Liquidación de cuentas, Santiago 28 de septiembre de 1780, (ANCh) (FST), Vol., 46, f. 71.

16 Cita del autor. 2014.

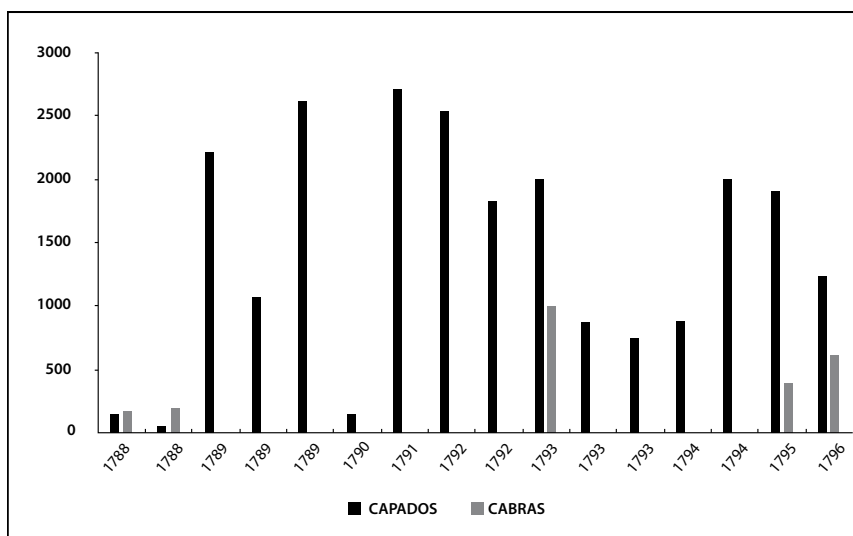
17 Villalobos, *Historia del pueblo chileno...*, 197.

cifras cercanas a las 100.000 piezas de cordobanes¹⁸. Como oficio pre-industrial su desarrollo corrió paralelo a la expansión de ganado menor, convirtiéndose en un trabajo significativo en el valle central y Norte Chico.

En el siglo XVIII, este sector tuvo un descenso exportador, virando hacia

un mayor consumo interno. Parte de los 80.000 cueros caprinos producidos en las haciendas ubicadas al norte de Santiago, fueron transformados en las tenerías del Maule, lugar desde donde se exportaban unos 12.000 cordobanes anuales hacia el Perú; 20.000 a Buenos Aires, y el resto hacia las regiones de origen de los cueros¹⁹.

Gráfico 1
Cabezas de cabríos para curtiembre.
Salvador Trucíos



Fuente: Elaboración propia con base en correspondencia comercial. (ANCh) Fondo Salvador Trucíos, Ruiz de Alcedo

Como manufactura de alto consumo interno, los datos de acopios del comerciante Trucíos sobre las 25.000 piezas entre capados y cabras para curtidurías, pasan a ser un referente exiguo, si se tiene en cuenta la temporalidad de estos montos mínimos estimados (1788-1796) limitados por las fuentes de análisis. Las anteriores

cantidades mínimas salieron de las curtiembres para ser puestas en circulación por comerciantes locales vinculados a redes regionales. Trucíos en su rol de acopiador mayor también recibía cueros curtidos listos para su venta, los cuales se pagaban con la provisión de efectos europeos²⁰.

18 Cavieres, *El comercio chileno en la Economía Mundo...*, 84

19 *Ibid.*, 84, citando a Barros Arana.

20 Los ejemplos son múltiples. A manera de referencia Trucíos recibió de Jacinto Pizarro (1800) cueros curtidos y Joseph Logroño (350) cordobanes. Carta a Ramón Córdoba de Figueroa de Pizarro, 18 de abril de 1796, (ANCh) (FST), vol. 14, f. 162.

Adquisiciones estratégicas de otros ganados: circulación de cordobanes y mercaderías

La regulación de ganados en Chile estuvo focalizada principalmente para vigilar el abastecimiento de carnes y controlar los precios²¹. En el siglo XVII, los ganaderos debían apartar animales para la matanza y entregar al cabildo entre 6000 a 9000 cabezas, algunas veces pagadas en plata y más usualmente en géneros y ropas entregados con posterioridad. El control de los abastecimientos de ganados de Cuyo hacia Chile estuvo fuertemente intervenido por el ayuntamiento santiaguino²².

Las posibilidades o restricciones en los importes de ganados desde aquellas provincias dependían de múltiples intereses y negocios. Así, por ejemplo, y a manera de referencia, puede citarse la transacción de ganado vacuno desde Córdoba para la capital chilena: “Vea si quieren comprar hasta 1.000 cabezas de ganado de tres años para arriba, algún estanciero de esos puestos en Tunayán y en qué precio pueden pagar en plata o librar en poder de Salvador Trucíos; lo mismo que 100 mulas me obligare a entregar por el mes venidero”²³.

Según la cita anterior, una trama de negociaciones se abría al compás de los negocios con ganados vacunos pagados preferentemente en plata y regularmente

con libranzas; asegurando primero, la adquisición de ganado mular para la circulación de variadas mercaderías, como los cordobanes y los artículos de cobre²⁴. En el caso de la venta de cordobanes si las condiciones lo permitían recibían su pago en plata para luego cambiar a oro²⁵.

Esta dinámica de intercambios múltiples entre zonas productoras de ganados complejizan el seguimiento comercial de las pieles de origen chileno. El frecuente sistema de re-envío de mercaderías por diferentes rutas sin aclarar origen y procedencia y el diligenciamiento de guías generales sin describir el tipo de cueros a comercializar, constituyen una limitante para obtener datos sobre el volumen general de la circulación de piezas de cordobanes de origen chileno hacia el virreinato del Río de la Plata. Por esas razones, este estudio mantiene el referente de Barros Arana sobre 20.000 piezas de cordobanes de origen chileno circulados hacia Buenos Aires para contextualizar los datos recabados de la red particular en estudio²⁶.

Interesa destacar el rol de proveedores y las participaciones subregionales, independientemente del peso económico y de los volúmenes. Trucíos como un proveedor más, actuaba como intermediario regional uniendo sus producciones locales a las principales provincias productoras de cordobanes²⁷.

21 Villalobos, *Historia del pueblo chileno...*, 93.

22 *Ibid.*, 183-193.

23 Carta a Trucíos de Miguel Antonio Mujica, Córdoba, julio de 1777, (ANCh) (FST), vol. 5, f. 68-69v.

24 Luisa Consuelo Soler, “Tráfico de cobres de los minerales chilenos a Cádiz. Redes transregionales de negocios (1750-1800)”, *Tempus. Revista en Historia General* 5 (Colombia 2017).

25 Carta a Trucíos de Joseph Vivanco, Illapel, mayo 24 de 1788, (ANCh) (FST), vol., 11, f. 20.

26 Dato tomado de Cavieres, *El comercio chileno en la Economía Mundo...*, 84

27 Tucumán, Catamarca y Corrientes, entre otras, destacaron por la explotación de curtiembres de calidad. Las participaciones de las comunidades indígenas fueron significativas. La de Itati cortía entre 14.000 y 16.000 cueros anuales. Roberto P. Payró, *Historia del Río de la Plata. La aventura colonial española en el Río de la Plata* (Buenos Aires: Alianza Editorial, 2007-2008), 140-142.

Las contribuciones mínimas de cordobanes enviadas por Trucíos a su cuenta y riesgo por la vía Mendoza-Buenos Aires y el Callao, se estiman sobre las 8.500 piezas de pieles curtidas. De estas cantidades, el 54% fueron hacia el Callao. En relación con los pellones se estiman sobre las 4.500 piezas mínimas exportadas por Callao, con la particularidad de ser enviados hacia Guatemala. De estas piezas solo el 9% fue enviado por Mendoza hacia Buenos Aires y Montevideo (Gráficos 2 y 3).

Siendo el negocio de las pieles un sector manejado por grupos monopólicos exportadores que atendían a la vez diversos rubros, las densas redes de agentes operativos locales, surtidores y proveedores de cueros se convirtieron en los eslabones fundamentales para mantener una dinámica sostenida en el comercio exterior. En el caso particular de análisis, las conexiones de la red principal de tratantes de cueros funcionaban organizacionalmente estableciendo lazos estrechos entre las unidades básicas productivas de la hacienda y las redes comercializadoras allende las fronteras²⁸.

Los agentes claves en el proceso transformador

La base productiva estaba relacionada con el buen desempeño del capataz

y su deseo de emprender dicha tarea. De la sincronización funcional del trabajo dependía la eficacia del negocio, sobre todo porque, un capataz además de las múltiples labores de la hacienda debía encargarse de coordinar las actividades relacionadas con el trabajo de los cueros. A las actividades asociadas a la matanza se le sumaban el marcado de las pieles antes del pelambre, tal como lo informó el encargado de dicho proceso: “Los otros vienen marcados con dos puntos en las rabadillas, pero yo les hare poner otras marcas”²⁹.

Los controles prolijos de tiempos y procesos se extendían a las cargas, descargas, almacenajes provisionales y enfardelajes. Porque cargar cueros implicaba precisión en el peso dependiendo de la capacidad de las mulas y del tipo de cuero a cargar. El montaje podría dar lugar a la conformación de un tercio compuesto por 42 unidades de cueros, tal como se acomodó cierta carga de Longotoma con destino a la curtiembre: “21 tercios de cueros de capado que componen la cantidad de 882”. En tanto, que por cueros cabríos se acomodaron tercios por 49 unidades³⁰.

A la experiencia del manejo de carga según peso, se le unía el método de enfardado. Para ello utilizaban “faldillinas” hechas una especie de rebosos para ser usadas sobre los tercios de cueros sobre

28 Para el particular chileno figuraron como acopiadores menores: Cristóbal Murando, Santiago Sepúlveda, Juan Paulino Pinto, Juan Espinosa, Joseph Logroño, Jacinto Pizarro, Bernardo del Solar, entre otros. Dentro de los grandes acopiadores destacó Joseph Vivanco. Este sujeto concentraba al máximo las cabezas de ganados en pie y los cueros de las matanzas. Al respecto puede seguirse la compra de mil cabezas de ganado cabrío y de carneros. Carta a Ramón Córdoba de Figueroa, Illapel, vol. 11, f. 85; Longotoma, 2 de febrero de 1790, (ANCh) (FST), vol. 14, f. 50.

29 Carta a Trucíos de Juan Ángel Berengel, Parrón, mayo 19 de 1789, (ANCh) (FST), vol. 11, f. 181.

30 Carta a Ramón Córdoba de Figueroa de Joseph Vivanco, Longotoma, (ANCh) (FST), vol. 11, 14 de mayo de 1794 f. 179-179v

todo en temporadas lluviosas. Con esta forma de protección “Los cueros enchibatados –a decir del corresponsal– aunque le cayeran aguaceros no le harían daño... por lo bien acomodados que iban”³¹. De esta forma, tanto los pellejos de carnero como los de vaca también utilizaron este sistema.

Otro detalle a cuidar era el modo de acomodamiento. Este dependía de las distancias a recorrer, la orografía a superar y el sistema de transporte a emplear. Estas condiciones particulares explican el manejo prudente de los cueros para evitar maltratos, tal como se observa en la siguiente instrucción: “De cuenta de vm. van 48 de capados y 191 de cabras con más de 25 cargas de odres los que no echo, porque si son para intermedios no es necesario porque allá los componen de otro modo”³². En ese caso, preferían remitir cargas del mismo género, en fardos de jerga o cuero. Una vez llegado a puerto se determinaba cocerlos entre ellos mismos³³.

Un buen cordobán solo se lograría en animales cuidados en sus pieles incluso en pie. Los cordobanes de Chile debían seguir el beneficio propio de los de Castilla, salvo que: “se debían de desvenar con agua tibia, y remenear tres veces por ser más

recios de flor y así han de ablandar...”³⁴. De hecho, debía venderse un cuero útil, limpio de nervios y carnasas, siendo este un trabajo laborioso y no precisamente muy remunerativo. Y como si fueran pocas estas actividades, el capataz también coordinaba acopios de otros lugares, sobre todo si, las producciones esperadas no lograban salir a tiempo³⁵. Por eso, un hacendado-comerciante requería de alianzas específicas comenzando desde las unidades productivas básicas.

Coordinación entre insumos y producción

De la sincronización con los proveedores de insumos dependía el adelantamiento de las labores. Sal, cuchillos y tintes, entre otros, eran adquiridos en diferentes mercados. Así, por ejemplo, para la matanza se importaban cuchillos desde Europa, siendo reiterativos los pedidos de “cuchillos belduques ingleses”; solo esta clase garantizaría “unos buenos cortes en las pieles de los chivatos”³⁶.

En relación con los tintes, figuraban los añiles de Guatemala para dar color a los overos y cordobanes azules; así como también los palos del Brasil para dar color a los pellones colorados o anaranjados.

31 Carta a Ramón Córdoba de Figueroa de Joseph Vivanco, Longotoma, (ANCh) (FST), vol. 11, 14 de mayo de 1794 f. 179v.

32 Carta a Ramón Córdoba de Figueroa de Joseph Vivanco, Yllapel, mayo 28 de 1788 (ANCh) (FST), vol. 11, f. 21.

33 Carta a Salvador Trucíos de Santiago Moya, Valparaíso 29 de agosto de 1790, (ANCh) (FST), vol. 14, f. 308.

34 El propósito del proceso de curtido es producir un material duradero que no esté sujeto a descomposición por mecanismos físicos o biológicos. Antes de curtirlas, es necesario ablandar las pieles en baños alcalinos y salados. Las operaciones de recurtimiento, teñido y licor grasoso constituyen el tercer paso del proceso. Las operaciones de acabado son: secar, revestir, sujetar con estacas, sembrar, pegar y lavar las pieles.

35 Carta a Trucíos de Francisco Olivares, Santiago marzo 29 de 1797, (ANCh) (FST), vol. 33, f. 214. Olivares le refiere: “Al presente no tengo cueros en pelo para remitir, si al caso me los envían de yllapel...”.

36 Carta a Ramón Figueroa de José Abaria, Choapa, marzo 29 de 1792, (ANCh) (FST), vol. 11 f. 114. A la fecha historiográficamente se desconoce la comercialización de los tres millones de docenas de cuchillos flamencos sin punta introducidos por las casas Galatoire y Laffore, del comercio de Cádiz, según la R.O. de 22 de diciembre de 1787, con índice de remisión de septiembre 9 de 1788, Santiago de Chile, (AGI), Chile, No. 25, f. 233-235.

Según la experiencia del tintorero, estos debían “tirar a amarillo, para que “salieran subidos y de bríos”³⁷. Un tintorero de pellones liguanos (de La Ligua) que deseara dar color con el palo de Brasil de superior calidad debía pagar 12 pesos por quintal por este tintóreo³⁸. Convencidos de darle a los cueros un mejor tinte optaban por esperar la llegada del palo del Brasil. La función del comerciante en este caso, era cubrir a la mayor brevedad con los surtimientos para no afectar los procesos. Pero nunca fue fácil evitar tiempos improductivos, porque muchas veces se mantuvieron “los pellones parados por falta de dicho Brasil”³⁹. Después de todo, las curtiembres entregaron pellones de lana azules y overos; unos y otros circularon con diferentes mercaderías y hacia distintas zonas incluso las productivas en cueros⁴⁰.

Distribución y comercialización: el trabajo de los acopiadores y comerciantes

Convertirse en tratante de cueros más allá de sus propios espacios locales implicaba capacidad de pago y de negociaciones; poco o nada podría hacer aquel que beneficiaba pieles si no lograba colocarlos en manos comercializables. Solo quienes dominaban el comercio y actuaban dentro de amplias redes podían dar salida a los cueros y desembolsar caudales casi siempre

crecientes producto de los gastos asociados a la actividad comercial⁴¹.

Pago por los medios de transporte; impuestos por primera compra-venta; trámites administrativos y gestiones de embarques fueron las mayores limitantes para aquellos tratantes de cueros sin trayectoria y caudal, viéndose obligados a entregarlos al gran comerciante para su respectiva venta. En relación con el transporte, la contratación de troperos locales no siempre fue fácil, por la escasez de arrieros. En efecto, era preciso calibrar los tiempos de transporte y los procesos de curtiembre⁴².

Todos estos costos asociados a transportes internos y pagos de derechos limitaron a tratantes menores en la comercialización. Muchos entregaron sus productos al acopiador mayor o al comerciante principal esperando recibir el respectivo pago por las ventas. La siguiente petición es ilustrativa al respecto: “Señor don Ramón de Figueroa. Yo no tengo para pagar 3000 pesos de alcabala... de esos 3000 cueros de Bergara... te entregará Cepeda 1.162 cueros de cavra de los que hará diligencia de venderlos lo mejor que se pueda a fin de que no se tenga tanta pérdida”⁴³.

El comercio de cueros fue de unos pocos aun cuando era un oficio practicado

37 *Carta a Ramón Córdoba de Figueroa de José Vivanco*, Longotoma, noviembre 21 de 1794, (ANCh) (FST), vol. 11, f. 217v.

38 *Carta a Ramón Figueroa de Josep Vivanco*, Longotoma, 17 de agosto de 1791, (ANCh) (FST) vol. 11, f. 80.

39 *Carta a Ramón Figueroa de Josep Vivanco*, Longotoma, 28 de octubre de 1794, (ANCh) (FST) vol. 11, f. 205 v.

40 Dentro de los pedidos curiosos de Buenos Aires figura la solicitud de un tercio de cueros de lobos sin curtir para la especulación. *Carta a Trucíos de Manuel de Basualdo*, Buenos Aires, 16 de abril de 1801, vol. 15, f. 71.

41 Entre los costos asociados al transporte interno de pellones figuraban: Látigos para apretar los tercios; cueros para enfardelaje, pago trabajo enfardeladores y del arriero. En puertos: por conducción y flete de la fragata, bodegas, derecho de balanza, entre otros. Véase, *Carta a José Trucíos de Lucas de Acevedo*, Tilama, 20 de diciembre de 1802, (ANCh) (FST), vol. 45 f. 28. Por derechos, véase Modelo de cuenta.

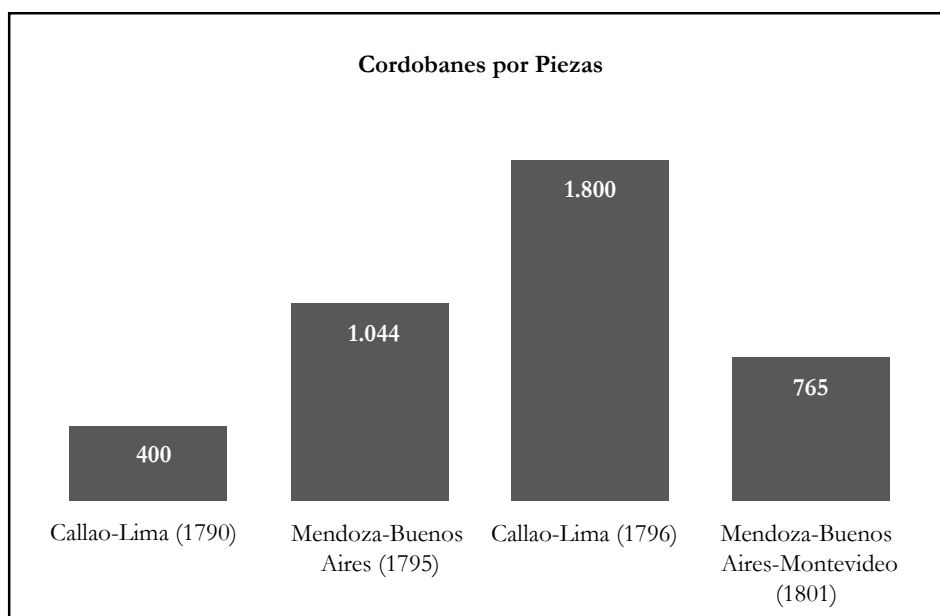
42 En la curtiembre propiamente dicha se realizaba el proceso de remojo durante 2 días en verano y 4 en invierno, empleándose de 12 a 14 días para apelarbrar.

43 *Carta a Ramón Córdoba de Figueroa de Bernardo del Solar*, Guamalata, enero 30 de 1793, (ANCh) (FST), vol. 11, s/f.

por muchos. Jugaron en contra para la mayoría la escasa solvencia y limitaciones con las redes de negociación sobre todo si se quería llevar los cueros hacia otros espacios regionales. Por ejemplo, exportar hacia el Callao significaba pagar el 3%

del derecho de salida por el Puerto de Valparaíso hacia Lima; un 7% de entrada en ese puerto; un 6% como pago de alcabala por venta en Lima, más un 1% por derechos de Consulado⁴⁴.

Gráfico 2
Cantidades mínimas de cordobanes de origen chileno
comercializados hacia otros espacios según cuentas contables de Salvador Trucíos.



Fuente: Elaboración propia a partir de correspondencia comercial. Fondo Salvador Trucíos. Algunos datos de los documentos originales están representados en Tercios. Se realizó conversiones a piezas con la siguiente equivalencia: 1 tercio de cordobanes: en promedio 45 unidades.

Los pellones en los circuitos de comercialización regional

Los pellones de origen chileno tomaron rumbo hacia circuitos intermedios y de largas distancias. Se remitían hacia la Paz para ser redistribuidos regionalmente,

aunque no siempre con éxito en las ventas de contado⁴⁵. Según un mercader ambulante a pesar del esfuerzo por venderlos por esos lugares, terminó entregando 228 piezas en Tacna, fiados con plazo a tres meses. Esta situación puntual puede leerse en el siguiente fragmento de carta:

⁴⁴ Nota a José Trucíos de Francisco Xavier de izcué, Lima, febrero 15 de 1800, (ANCh) (FST), vol. 45, f. 12.

⁴⁵ Carta a Trucíos de Joaquín Trucíos, Paz, s/mes, 1782, (ANCh) (FST), vol. 28, f. 24. El tráfico de cordobanes con el corresponsal es de larga data. Véase también *remisión de cordobanes entapetados para la Paz*, mayo 11 de 1757, (ANCh) (FST), vol. 27, f. 24.

“ hoy me hallo al presente para salir para la Villa de Cochabamba a darle salida a los efectos que aquí no he podido vender”⁴⁶.

Los pellones listos para usar eran negociados con otras producciones regionales. Fue común transar pellones de la Liga por azúcar:

“Quedo enterado de como don Manuel Lozano ha de remitir el resto de los pellones en azúcar. La partida –de pellones– que en la actualidad estoy juntando me ha de salir muy florida... aunque estoy desechando muchos y estos se los agarran los liguanos con mil manos para surtir las suías porque es una gran manda, Los que están comprando”⁴⁷.

Pero dichos pellones liguanos debían competir ante la gran oferta en Lima, cotizándose a precios bajos. La opción era elegir rumbos alternativos de comercialización: “En cuanto a nuestro apoderado de Lima ya tengo insinuado lo satisfecho que me hallo en punto a la venta de los pellones... ahora resta otra partida de igual calidad o mejores que los otros, para que se dirija a Sonsonate de mi cuenta”⁴⁸.

Esta solución puntual sobre transacciones de una red, para extender y circular el producto hacia la América septentrional no era algo nuevo. Los comerciantes regionales circularon tradicionalmente pellones hasta el reino de Guatemala, un espacio económico que mantuvo fuertes nexos comerciales con Guayaquil y Lima⁴⁹. Los pellones circulaban contra retornos según ordenes de instrucción: “Haga vm comprar de mi cuenta una partida de pellones de quinientos hasta mil procurando la conveniencia de la mayor equidad, grandes y de colores vivos y su importe lo entregare en esa ciudad, dichos pellones han de estar en Valparaíso para el mes de octubre”⁵⁰.

Si bien, el destino de registro figuraba como “El Callao, estos pellones fueron reembarcados “para los puertos del reino de Guatemala...”⁵¹. Igualmente Chile distribuyó hacia Ilo, Aranta y Arica⁵². Según las evidencias de nuestra correspondencia particular, también circularon por Mendoza-San Juan-Córdoba-Montevideo con destino a ultramar.

46 *Carta a Trucíos de Antolín Basualdo*, Paz, 5 de febrero de 1782, (ANCh) (FST), vol. 28, f. 24.

47 *Carta a Ramón Córdoba de Figueroa de José Vivanco*, Longotoma agosto 15 de 1794, (ANCh) (FST), vol. 11, f. 186.

48 *Carta a Ramón Córdoba Figueroa de Josep Vivanco*, Longotoma, agosto 15 de 1796, (ANCh) (FST), vol. 11, f. 196.

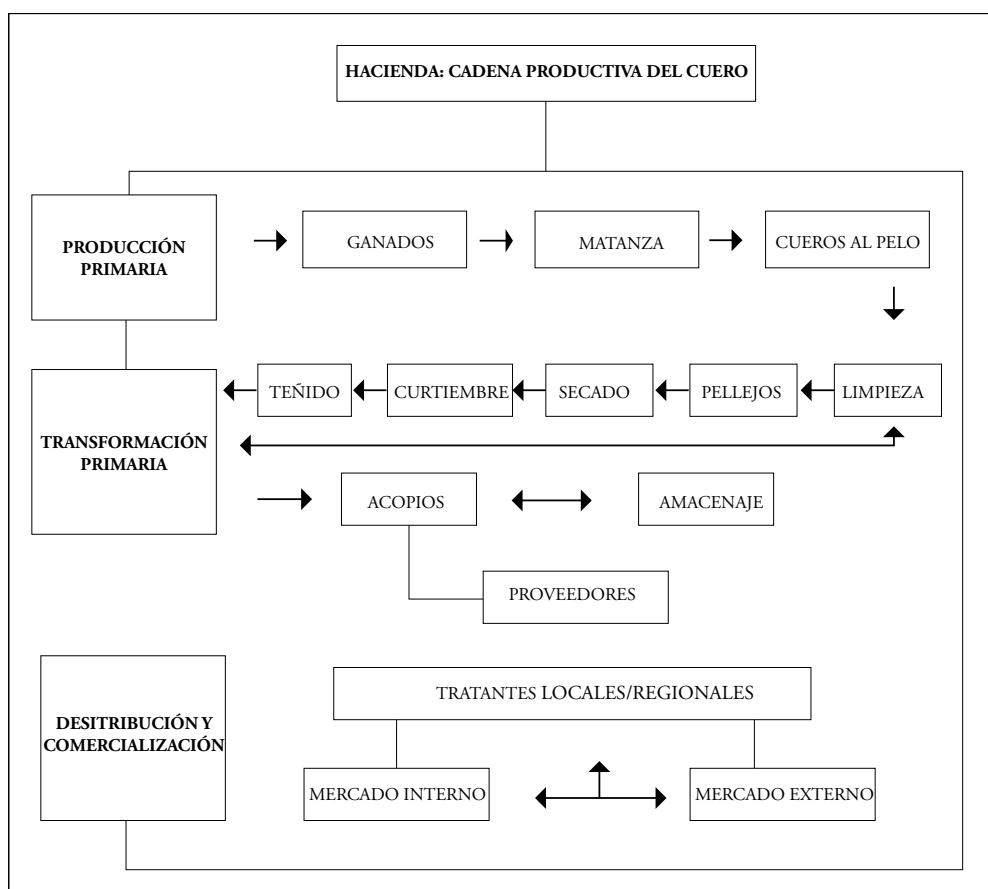
49 Cita del autor. 2014.

50 *Carta a Ramón Córdoba Figueroa de Josep Vivanco*, Longotoma, agosto 15 de 1796, (ANCh) (FST) vol. 11, f. 196.

51 *Carta a Trucíos de Antonio Rodríguez del Fierro*, Lima, s/mes, 1779, (ANCh) (FST), vol. 5. f. 150-150 v.

52 Según Cavieres entre los principales acopiadores calificados como exportadores figuraron: Alonso Mirelle, Juan Chocano, Francisco Otayza, Vicente Noriega, J. Pérez de la Vega, Juan Antonio Quevedo, entre otros. Cavieres, *El comercio chileno en la Economía Mundo...*, 85.

Esquema 1.
Estructura productiva y comercializadora de cueros.



El dilema de los costos de transformación y su relación con el valor comercial

Es complejo estimar costos de transformación por la insuficiencia de los datos relacionados con gastos operativos; pero además por la variabilidad del tipo y tamaño de las pieles y los diferentes tintóreos a utilizar. Las pieles de ovejas, cabras y corderos requerían de tintes adecuados adquiridos en otros mercados. Los dos primeros necesitaban esencialmente del añil en tanto que los pellones del palo de Brasil. Su resultado eran los famosos cordobanes, badanas y pellones respec-

tivamente. No obstante, estas opciones, un curtidor de cueros también utilizaba el lingue, un tintóreo chileno. Por tanto, los costos dependían de tipo de cuero a transformar.

En cuanto a los valores de primera venta en diferentes plazas, por transacciones puntuales es posible referir que, una docena de pieles de cabra lavadas y pre-tratadas fueron vendidas en Lima en menos de medio real la unidad; a su vez, badanas regularmente tratadas consideradas de la “más ínfima calidad” y de menor tamaño fueron transadas en medio peso la pieza,

en tanto que badanas de mejor calidad en 1 peso 2 reales, la unidad⁵³.

La variabilidad de los precios permite inferir las condiciones y las calidades de las pieles. Cordobanes grandes llamado “capas”, en Lima podían ser vendidos en 2 pesos 6 reales; los medianos, en 1 peso 6 reales⁵⁴. En tanto que en la provincia de Córdoba, los cordobanes podían llegar a costar entre 6 y 8 reales, es decir, 1 peso la unidad⁵⁵.

Para los tratantes de cordobanes en suelo chileno, dichos precios jugaban en contra toda vez que por esos lares costaban casi igual que en el lugar de origen. Por ejemplo, un cordobán vendido en Buenos Aires, apenas alcanzaba a ofrecerles 6 ½ hasta 7 reales la unidad, cuando sus costos finales hasta ese lugar habían sido de 8 reales unidad⁵⁶. Pero, las mayores limitaciones para las ventas en aquella plaza, eran su pequeño tamaño y calidad: “Los desprecian por chicos, delgados y estar pasados de defectos.”⁵⁷.

Como puede verse es complicado calcular diferencias entre el valor transado en la primera compra y las posibles ganancias. Lo que sí se sabe es que una

cabra o cabrito en Chile costaba 5 reales y que un buen cordobán en Talca (Chile) era negociado en su primera compra en 2 pesos un real⁵⁸. Y que los cueros de origen chileno tuvieron que competir con los precios locales en Lima, jugando en contra los bajos precios por la abundante oferta; los múltiples intermediarios y las pérdidas consecuenciales por eventos contingentes que afectaban los procesos productivos, transformadores y comercializadores y que impedían el feliz término del negocio de los cueros.

A este respecto puede citarse, entre otros eventos contingentes, las imperfecciones del producto por manejos inadecuados de la materia prima. Son representativas las 788 unidades de pellones que salieron de curtiembre “con defectos y manchados”. Destinados al Perú solo arrojaron pérdidas⁵⁹. También cuentan en contra contingencias asociadas al comportamiento de las pieles en el mercado. Un ejemplo, es el resultado nefasto en la venta de ciertos pellones a bajos precios por la abundancia en el mercado: “496 pesos, 3 reales, en contra mía a pesar de ser muy superiores... pero me queda el consuelo —escribió el dueño— de que no se podrían vender por más ese género”⁶⁰.

53 Los valores de los cueros son tomados con base en los datos consignados en las cartas-cuentas de la correspondencia privada de Salvador Trucíos, Santiago, Octubre 1 de 1786, vol., 10, f. 311, vol. 11, f. 64.

54 Datos tomados del Testimonio de los autos sobre tenerías. Recursos de los encomenderos factores del comercio por mayor de esta ciudad al Tribunal del Consulado, remitidos por el señor Intendente General al Señor Fiscal. AGI, Lima 1787, Cuaderno No. 707, f. 360. Se evidencian precios de cordobanes entre 14 y 15 pesos la docena para ser proveídos al vecindario.

55 Ana Inés Punta “El comercio de Córdoba a finales del siglo XVIII. Un análisis cuantitativo de las exportaciones.”, *Terceras Jornadas de Historia Económica*. Asociación Uruguaya de Historia Económica (Montevideo, 2003), 25.

56 Los valores de los cueros son tomados con base en los datos consignados en las cartas-cuentas de la correspondencia privada de Salvador Trucíos. Santiago, octubre 1 de 1785, (ANCh) (FST), vol. 10, f. 311; Vol. 11, f. 64.

57 *Carta a Trucíos de Manuel de Basualdo*, Buenos Aires, 16 de octubre de 1795, (ANCh) (FST), vol. 14, f. 85.

58 *Carta a Trucíos de Joseph Cristóbal*, Talca, s/ mes, 1790, (ANCh) (FST), vol. 10, f. 311. Otra referencia es la docena de pellejos transados en 9 reales en Lima. Octubre 1 de 1786. Una cabra o cabrito en Chile, costaba 5 reales.

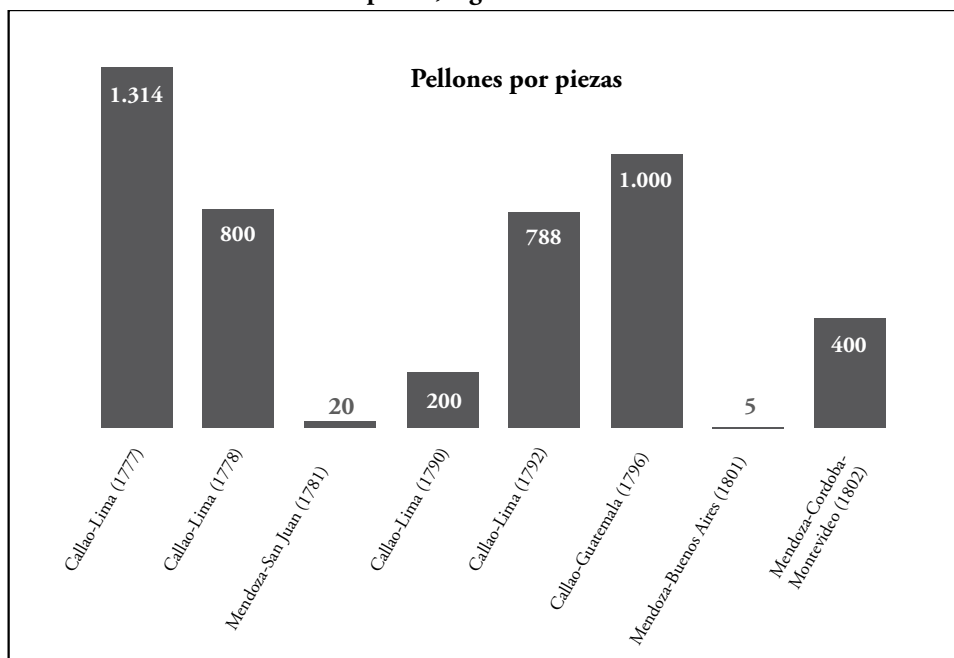
59 *Carta a Trucíos de Juan A. Berengel*, Lontue, febrero de 1792, (ANCh) (FST), vol. 12, f. 167.

60 *Carta a Ramón Córdoba de Figueroa de José Vivanco*, Longotoma, 24 de junio de 1778, (ANCh) (FST), vol. 14, f. 184v.

Sin embargo, no siempre fue quebranto el negocio de las pieles. Liquidadas las cuentas entre dos corresponsales refieren utilidades de \$2.627 pesos 6 reales repartibles entre dos por venta de 17 tercios de

cordobanes y 5 pellones de la Ligua⁶¹. La siguiente liquidación de cuentas por venta de pellones de origen chileno en Buenos Aires muestra saldos favorables.

Gráfico 3
Cantidades mínimas de pellones de origen chileno comercializados hacia otros espacios, según cuentas contables de Salvador Trucíos.



Fuente: Elaboración propia a partir de correspondencia comercial. Fondo Salvador Trucíos. Algunos datos de los documentos originales están representados en Tercios. Se realizó conversiones a piezas con la siguiente equivalencia: (1) tercio de pellones=25 piezas.

Las producciones manufactureras

El trabajo industrial en América fue llevado a cabo por indios y mestizos por lo general mulatos. En el ejercicio de sus artes debían pagar por las cartas de examen, de esta manera el cabildo evitaba que simples aficionados fabricaran zapatos

u otros artículos, además aseguraba un ingreso para la Real Hacienda⁶².

No obstante, estas impresiones otros estudios refieren que, en el caso del virreinato del Río de la Plata, los zapateros portugueses constituían una mayoría considerable, solamente superados por

61 Carta de Francisco Bernales a José Trucíos, Buenos Aires, 16 de abril de 1801, (ANCh) (FST), vol. 15, f. 71.

62 J. Alemparte, "La Regulación económica en Chile durante la colonia" en *Anales de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales* 2 (Santiago 1936): 6-7.

los artesanos de Buenos Aires⁶³. Para el caso particular chileno, el gremio de zapateros se quejaba constantemente del oficio practicado por los indios, mulatos, mestizos y negros⁶⁴.

Incluso en muchas haciendas sus capacidades de autoabastecimiento ampliaron las cadenas transformadoras de los cueros al trabajo artesanal de la zapatería. Para calzar a la peonada y a la familia, los comerciantes-hacendados se las arreglaron para desarrollar ese oficio en las mismas estancias, buscando como diere lugar una buena mano de obra, no siempre fácil de encontrar⁶⁵. Por esas razones, cierto sujeto se proveyó de un “mulatillo esclavo” traído del Perú con algunos principios de zapatería, quien se encargaría de “calzar sobre 200 almas” al servicio de su amo⁶⁶. Para la fabricación de zapatos se surtió con los aperos necesarios: “martillos, tenazas, agujas”⁶⁷.

A los cordobanes transformados en zapatos se les daba el destino que el tiempo les ofreciera y demandara. Es ilustrativa, la comercialización “Una docena de zapatos negros de mujer, de 7 puntos” y 8 docenas de zapatos de cordoncillo de

hombre de 8 a 9 puntos”, cuyo origen era el valle copiapino⁶⁸. Zapatos por encargo especial y clientes demandaron gran maestría para trabajar los cordobanes: “voy a hacer 4 cortesitos de rebocitos blancos, 2 pares de zapatos de cordoncillo de ocho puntos y otro par de tres largos rebocitos y zapatos los que puede comprar Jacinto Vargas”⁶⁹. Por cada cordobán se elaboraba en promedio unos cinco pares de zapatos y ocupaban un cuarto de cuero de suela⁷⁰.

Para finales del siglo esta red comercializaba los zapatos comprados en Lima. Zapatos y más zapatos aparecen en las cuentas de efectos llegados del Perú. Un par de zapatos de mujer con taco en 1799 era adquirido por los comerciantes para su reventa en 4 ½ reales y un par de zapatos desflorados en 5 reales. Valores a los que había que ajustar por costos de fletes de mar y tierra, derecho de consulado, bodegas y reajustes de ganancia, doblándose su precio⁷¹. De hecho, en Santiago un par de zapatos costaba en promedio 10 reales⁷². Solo hasta mediados del siglo XIX se establecieron las primeras fábricas de cuero en Santiago, Valdivia, Osorno, La Serena y Copiapó⁷³. Para finales del

63 Lyman Johnson, “The artisans of Buenos Aires during the Viceroyalty (1776-1810)” (Tesis de Doctorado, Univ. of Connecticut, Mimeo, 1974), 26-42. Citado por Facultad de Filosofía y Letras, *Documentos para la Historia Argentina. Territorio y población Vol. XII. Padrones complementarios de la ciudad de Buenos Aires* (Buenos Aires: Compañía Sud Americana de Billetes de Banco, 1919), 121-198.

64 Benjamín Vicuña Mackenna, *Historia crítica y social de la ciudad de Santiago*, t. II, 2ª ed. (Santiago: Editorial Nascimento, 1926), 148.

65 *Carta de Juan Bautista de Sierra Alta a Joaquín Talledo*, Copiapó, 20 de mayo 1778 de Sierralta a Talledo, (ANCh) (FST), vol. 5, f. 152 v. en esta carta se señala: los maestros son “chambones” y de estos hay hartos por aquí.”

66 *Carta de Juan Bautista de Sierra Alta a Joaquín Talledo*, Copiapó, febrero 20 de 1779, (ANCh) (FST) vol. 5, f. 240.

67 *Carta de Juan Bautista de Sierra Alta a Joaquín Talledo*, Copiapó, febrero 20 de 1779, (ANCh) (FST) vol. 5, f. 240.

68 *Carta a Ramón Córdoba de Figueroa de José Vivanco*, Longotoma, sin fecha, (ANCh) (FST), vol. 10, f. 168v.

69 *Carta a Fray Manuel de Figueroa de José Vivanco*. Longotoma, enero 10 de 1797, (ANCh) (FST), vol. 14, f. 205. *Carta a Ramón Córdoba de Juan Ignacio Flores*, Sin fecha, ni lugar, (ANCh) (FST), vol. 14, f. 228. Refiere el pedido de 20 docenas de zapatos morados y pintados sin taco y dos docenas de zapatos negros.

70 De Ramón y Larraín, *Orígenes de la vida económica chilena...*, 182.

71 Cuenta principal de efectos con cargo a José Trucíos de Francisco Xavier de Izcué, Lima, 18 de agosto de 1799, (ANCh) (FST), vol. 45, f. 2; Archivo General de la Nación Perú (AGN), Cabildo, Gremios, 1793, Leg. 5C, fs. 32-36.

72 De Ramón y Larraín, *Orígenes de la vida económica chilena...*, 182.

73 Christian Rudloff es uno de los pioneros del sector calzado en Valdivia (1853); La empresa Prochelle y Cía. (1860) con fábrica de suelas; Octavio Benedetti con fábricas en Santiago, Valparaíso, La Serena y Copiapó (1861); Juan Lacassie que se transforma en Aycaguer y Duhalde (1866); Schuler, Sebastián Werkmeister, Herman Ehrenfeld o Rudolf Beckdorf principalmente con la industria de curtiembres y suelas.

siglo, se inscribieron en la Sociedad de Fomento Fabril, 138 curtiembres, 19 saladeros, 450 talleres de zapatos⁷⁴.

II. LA COMPETENCIA REGIONAL

Destacar a los cueros de origen chileno dentro del conjunto regional no es una tarea fácil. El carácter diferenciador con otros espacios comprometidos en el rubro peletero, lo marca el complejo de Buenos Aires, tanto en estructura, tamaño y organización del sector, principalmente bovino⁷⁵. En un lapso de 123 años (1679-1802) llegó a exportar cueros por los circuitos español-francés y portugués-inglés cantidades que superaron los 17 millones y medio de piezas⁷⁶.

En tanto, que para el siglo XVIII, durante casi setenta años (1715-1784) se embarcaron para el comercio ultramarino 8.423.491 piezas de cueros⁷⁷. Tales indicadores dan cuenta del rol concentrador rioplatense, de la importancia de los cueros bovinos y de la participación interna de sus provincias⁷⁸. Se desconoce la globalidad de exportaciones de los cueros caprinos entre otras razones porque difícilmente se especifican los tipos de cueros a expor-

tar. Las estimaciones suministradas por estudios para el caso de la provincia de Córdoba, indican por ejemplo, que este tipo de pieles menores significaron un 10% del total de las exportaciones por aquel puerto. Con todo, se reconoce que el curtido de los cueros caprinos al ser generalmente una práctica extendida por pequeños campesinos eran difícilmente gravados por el fisco⁷⁹.

De igual forma, Lima como ciudad concentradora recibió para su exportación a ultramar y re-distribución regional, cueros de ganados menores del Cerro de Pasco, Huancavelica, Huamanga, Piura y Chile, entre otros lugares⁸⁰. Solo por mencionar ciertos tráficó con Lima, vale citar a Huamanga un lugar al que llegaban pellejos ordinarios provenientes de regiones del interior, sobre todo de áreas de dominio indígena, con el fin de ser tratados en sus famosas curtidurías⁸¹.

Según los registros de aduanas, en dos décadas ingresaron a Huamanga 26.402 piezas de pellejos. Allí, se trataban y elaboraban cordobanes prensados y dorados finos en bayetas para sillas, papeleras y petaquillas. Tanto es así que, en los pueblos principales del reino se apreciaban adquiriendo la fama de ser

74 kassai, *Cuero, Calzado y afines en Chile...*, 12.

75 La exportación de cueros fue uno de los mayores indicadores de la maduración de la economía en el Río de la Plata, aunque su base era la exportación de metales. Véase Zacarías Moutokias, "El crecimiento de una económica colonial de antiguo régimen: Reformismo y sector externo en el Río de la Plata (1760-1796)" en Archivos do centro cultural Caluste Gulbenkian, vol. 34, *Mélanges offerts a Frédéric Mauro*, (Lisboa París, 1995), 771-813. Juan Garavaglia "El Río de la Plata en su relación atlántica: una balanza comercial 1779-1784" en *Moneda y Crédito* 141 (España: Fundación Santander, 1977), 97. Juan Carlos Garavaglia "De la carne al cuero". Los mercados para los productos pecuarios. Buenos Aires y su campaña (1700-1825) en *Anuario IEHS* 9 (Tandil, 1994), 69.

76 Fernando Jumar, "El primer boom de la exportación de cueros y la sociedad local. Río de la Plata. Fines del siglo XVII y comienzos del siglo XVIII" en *Memoria Académica* (Buenos Aires: Universidad Nacional de la Plata, 2008), 34.

77 Jumar, "El primer boom de la exportación...", 32; Garavaglia, "El Río de la Plata en su relación atlántica: una balanza comercial...", 97.

78 Garavaglia, "El Río de la Plata en sus relaciones atlánticas: una balanza comercial...", 69.

79 Ana Inés Punta, "El comercio de Córdoba afinales del siglo XVIII. Un análisis cuantitativo de las exportaciones.", Terceras Jornadas de Historia Económica. Asociación Uruguaya de Historia Económica, (Montevideo, 2003): 17.

80 Implicaba a todos aquellos lugares intermedios desde Guayaquil hasta Chile.

81 Las tenerías, curten, venden y compran en bruto los pellejos conforme a la ley.

los mejores⁸². De igual forma Piura con una economía principalmente ganadera (vacuno de la sierra y cabrío) derivaba los subproductos a los mejores mercados del Perú, teniendo a su favor el puerto de Paita y las vías terrestres⁸³.

En relación con los pellones provenientes de los valles de Chile estos también entraban a competir con los del Cuzco.

Demandados especialmente por troperos, les caracterizaban los vivos colores: azules, carmelitos, nacares, morados, dobles y el buen tejido. Dichos pellones mantuvieron una considerable demanda porque en largos viajes era usual superponer hasta tres mantas naturales de cuero⁸⁴. Finalmente ensillaron monturas especialmente en Bolivia, Perú, Chile y el actual territorio argentino⁸⁵.

**Modelo de cuenta de venta de pellones.
Cuenta de venta y líquido producto de 16 fardos de pellones de la Ligua.
Francisco Bernalés en Buenos Aires y José Trucíos**

27 pellones	20r	
162 pellones	18 r	
25 pellones	17 r	
186 pellones	17 r	
Totales	881 p 7 r	881 p 2 r
Gastos		
Flete de Mendoza y comisión	53 p 6 r	
Derecho de Córdoba (4 r pieza)	4 p	
Derecho de avería (por tercios)	1p 1 r	
Derecho de alcabala y consulado	36 p 3 r	
Alcaldía y conducción a casa	2 p 4 r	
Entradas al almacén	4 p	
2 guías para la remisión a Montevideo	1 p	
Totales gastos	99 p 2 r	
Deducidos los gastos quedaron a favor del Sr. Trucíos		782 p 5 ½ r

Fuente: Elaboración propia a partir del Fondo Salvador Trucíos. Buenos Aires, 1 de septiembre de 1802, vol. 45, f. 21.

82 Al respecto, es ilustrativo el siguiente pasaje: “Pagó don Mariano Gamesi 15 pesos 5 reales por el principal de los efectos que remite a la ciudad de Lima: 7 docenas asientos de sillas con sus espaldares evaluadas en 5 pesos 4 reales docena; 29 baquetas a 12 reales cada una; 115 docenas de badanas a 9 reales cada una, 2 pellejos ordinarios a 18 reales cada uno” apud., en AGN, Libro de Aduana Huamanga, 1779. Véase Jaime Urrutia, *Aquí nada ha pasado. Huamanga Siglos XVI-XX* (Lima: Instituto de Estudios peruanos, Lima, 2014), 111.

83 Miriam Salas, “Manufacturas y precios en el Perú colonial, la producción textil y el mercado interno, siglos XVI-XVII” en *Compendio de Historia Económica del Perú, Economía del periodo colonial temprano*, eds. Héctor Noeovich, Carmen Salazar Soler, Margarita Suárez, 447-532. (Lima: Instituto de Estudios Peruanos, IEP, 2009).

84 *Carta a Trucíos de Santiago Moya*, Valparaíso 25 de agosto de 1790, (ANCH) (FST), vol. 11, f. 309. Refiere el envío a manos del comerciante Trucíos 200 pellones liguanos de diversos colores y tamaños de 7 cuartas. La Ligua fue capital de la provincia de Petorca.

85 Burmeister refiere la preferencia de los chilenos por las mantas naturales de cuero de cabra, los cuales a decir del viajero alemán se obtenían de una variedad particular del país. Germán Burmeister, *Viaje por los Estados del Plata* (Buenos Aires: Unión Germánica Argentina, 1943-44).

Un sector competitivo desigual

En Lima el agitado negocio de los cueros beneficiaba toda clase de demandas. Se sustentaba en la oferta creciente para los hospitales, lugar donde se requerían para el lecho de los enfermos; para los criados y esclavos quienes se suplían por lo menos de dos piezas para sus camas; para los troperos que usaban pellejas curtidas para las recuas de trajín; para las mulas de coches y calesas; para los zapateros quienes requerían cordobanes y miles de suelas. Según las declaraciones de varios sujetos de la época, Lima poseía “un vecindario de más de ochenta mil almas”, donde apenas se encontraba “una que andaba descalza”. La demanda de cordobanes en Lima superaba las 25.000 piezas por mes. Calculándose un comercio de cordobanes, con agregado de lanas y pergaminos de 500.000 pesos al año⁸⁶.

Ante un negocio en crecimiento, las disputas entre los gremios (curtidores, zurradores y zapateros) y los interesados en constituir un monopolio fue inminente⁸⁷. En Lima a finales del siglo XVIII se discutía sobre el verdadero beneficio a la causa pública por el establecimiento de una tenería administrada por particulares y controlada por el Estado. Francisco Lisa y Bueno figuraba como el asentista autorizado, para tal fin. Este sujeto armó una propuesta llamativa: Pagar los derechos de alcabala que acostumbraban

los gremios de curtidores y zurradores a cambio de vender pellejos y lanas, curtir pieles y badanas y beneficiar cordobanes con única exclusividad: “Me obligo a comprar las badanas que vengan de la ciudad de guamanga, y los cordobanes que se conduzcan de Chile, Valles y otros lugares cuyo comercio se queda en la propia forma que hoy se halla, con solo la diferencia que aquellos interesados los han de mantener solamente con la Real fábrica”⁸⁸.

Comprar y vender pieles en solo un lugar autorizado significó perder autonomía y jurisdicción en los sectores gremiales que trabajan y comercializaban cueros (Carniceros, artesanos, encomenderos y comerciantes). Por Superior Decreto se obligó a los abastecedores de carnes a entregar al asentista todas las corambres y a los artesanos y gremios a comprar la materia prima solo al asentista. Tales disposiciones también afectaron a encomenderos y comerciantes, quienes generalmente colocaban dinero por adelantado para ser preferidos en la compra de primera mano.

En consecuencia, cueros sin curtir de todas partes debían direccionarse hacia la mencionada tenería antes de comenzar su circulación oficial. Entre los lugares más afectados fueron Arequipa y Lambayeque, caracterizados por su buen comercio⁸⁹. Vale citar, las 351 docenas de cordobanes de Lambayeque ingresadas a la tenería para

86 Memorial contra la licencia de Francisco Lisa y Bueno. Real Consulado de Lima, diciembre 17 de 1785. El conde de San isidro, Antonio de Elizalde, Juan Bautista de Sarronoa y otros sobre la licencia para la fábrica de una real tenería de badanas y cordobanes. Cuaderno No. 1. También puede seguirse Contrato de escritura sobre la compra de todos los pellones que se producen por José Galloso, Antonio Lora, Juan Hidalgo, y Thomas Tellos con los dueños de los comales.

87 Los interesados en el establecimiento de un monopolio fueron: Fernando de Rojas y Marres, Regidor de la ciudad y Joseph de Argote. Rojas suministró el dinero para la compra de la casa donde funcionaría la tenería.

88 Memorial contra la licencia de Francisco Lisa y Bueno. (AGI), Real Consulado de Lima, diciembre 17 de 1785, f. 54.

89 Memorial contra la licencia de Francisco Lisa y Bueno, (AGI), Real Consulado de Lima, diciembre 17 de 1785, f. 54. Autos sobre Francisco Lisa, f. 353.

aprobar su expendio una vez marcados conforme a la ley.

El asentista recibía en bruto las pieles comprándolas a 6 reales pellejo y cobraba 20 reales por el teñido (2 p 4 reales). Beneficiado con sus colores salía de la tenería a 3 pesos 2 reales unidad, o 39 pesos docena. Ese sería el precio con que circularía como materia prima⁹⁰. El negocio del asentista en Lima consistía en concentrar los cueros para luego expenderlos al público no siempre a precios regulados por el cabildo, teniendo como base su consumo masivo⁹¹.

En tanto que, en Chile un carnero para matanza costaba en promedio 6 reales y un capado 5 reales. Para beneficiar su cuero y teñirlo se pagaba 1 peso 4 reales en promedio. Calculando, el valor del capado en 5 reales y el teñido, el cordobán saldría en promedio 2 pesos 1 real unidad, sin contar costos adicionales. La diferencia era por lo menos de 1 peso en relación de lo que costaba en Lima, un excedente que nada compensaba los gastos de transportes y demás pagos de derechos.

Los anteriores datos tomados de cartas-cuentas de correspondencia de Trucíos se reafirman con los presentados por el asentista en Lima quien refiere cobrar por el beneficio de los pellejos 2 reales unidad, 3 pesos docena. En cualquier

caso, se infiere que estos términos poco rentables, de alguna manera condicionaron el giro distribuidor de los cordobanes de origen chileno hacia Lima e Intermedios.

Además de estas condiciones desfavorables en precios, la tensión y malestar en el negocio peletero limeño, fueron momentos de inflexión que de alguna manera complejizaron el escenario competitivo regional. Mantener bajo control el comercio de pieles y de gremios relacionados con este rubro, no solo fue una disputa particular, sino institucional. El principal origen de la licencia de la tenería en Lima estuvo determinado por perjuicios y fraudes al erario cometido por los gremios de curtidores, zurradores y zapateros. Consideraba la administración que no se pagaba la alcabala íntegra. Es decir, el aumento del precio de la materia prima una vez zurrada y curtida⁹². Para mantener bajo control los pagos por los derechos de alcabala por mayor aumento, la Corona decidió otorgar privilegio por veinte años a un administrador oficial que se encargara privativamente de estos asuntos⁹³.

Once hacendados de gran prestigio, impugnaron dicho asiento no obteniendo resultados favorables. Sin duda, la tensión entre los gremios implicados por un estanco de esta naturaleza, abarcaba un crecido número de vasallos que se dedicaban a

90 Contiene respuesta del señor fiscal y el auto de la Junta Superior de la Real Hacienda, sobre quejas de caballeros y gremios de la ciudad. Cuaderno No. 1, f. 382.

91 Véase, lista de los hacendados de la capital que denunciaban el abuso y la alteración de los precios de cueros salidos de la tenería. El marques d Villafuerte, el de San Miguel, el de Casa Concha, el de Soto Mayor, el Conde de San Carlos, Pedro, Juan y Manuel Carrillo, Domingo Ramírez, Lorenzo de la Puente. *Memorial contra la licencia de Francisco Lisa y Bueno*, (AGI). Real Consulado de Lima, diciembre 17 de 1785, f 52.

92 En contraposición a esta causa explicativa, los gremios argumentaban no cometer fraude porque estaban encabezados, y pagan la cantidad del cabezón. Consideraban que era el comerciante y encomendero eran los verdaderos deudores de la Real Hacienda. *Informe del señor Caballero de la Croix*, Lima octubre 16 de 1787.

93 *Expediente ante el Superintendente y Junta Superior de la Real Hacienda*, (AGI), Lima, octubre 16 de 1787, f. 39.

estos oficios: “Aquí los vasallos no pueden dedicarse a la agricultura porque los dueños de las haciendas las cultivan por esclavos propios; aquí no hay fabricas ni ejércitos en que pudieran acomodarse, no todos pueden aplicarse al comercio y la minería porque se necesitan fondos.”⁹⁴.

Como resultado de esta disposición los maestros del oficio del cuero terminaban comprando a un solo sujeto el material de trabajo. La denuncia argumentaba que los pellejos se vendían más caros que lo que se publicaba y que los zapateros cerraban las tiendas por falta de materiales⁹⁵. La colusión entre el asentista Lisa y varios hacendados se manifestaba en la venta de cueros a 6 reales a los “poderosos” y a 9 reales a los “pobres y miserables”⁹⁶. Si antes los encomenderos negociaban las suelas por un real, con el asentista las compraban por 2 reales⁹⁷.

CONCLUSIONES

Chile integrado comercialmente hacia el conjunto regional por su capacidad productiva de cordobanes e históricamente marcado por la cultura agropecuaria y por la temprana pre-industrialización, viró su producción hacia el mercado doméstico a finales del siglo XVIII⁹⁸. Estos giros de comercio estuvieron relacionados con el

bajo valor de las pieles de cabrío en otros espacios regionales; con la gran demanda interna de cordobanes y con el desplazamiento de las tenerías del norte chileno hacia el Sur, a propósito de la abundancia del tintóreo conocido como lingue⁹⁹.

Además de estos factores esta investigación considera clave el desequilibrio comercial con los dos principales exportadores: Lima y Buenos Aires. En su rol como espacios concentradores, se nutrían de toda clase de cueros locales/ regionales, exigiendo cada vez más y mejores cueros para el mercado. Al seguir las escalas transformadoras fue posible captar, dónde comenzaron los rezagos competitivos de las pieles de origen chileno. Está demostrado que solo aquellas pieles calificadas “como superiores” lograron rendimientos y aceptación en mercado regional. Es en el proceso pre-industrial que los cueros de origen chileno comenzaron a encontrar desventajas comercializadoras: batallaron principalmente con la terminación y calidad. En las dos últimas décadas del siglo XVIII, las compras y ventas en el conjunto regional fueron mucho más competitivas. Influyeron la liberalización comercial; las coyunturas políticas y conflictos entre gremios; las estrategias regulatorias de la Corona para buscar encadenar todos los procesos en una fábrica real en contraposición a un heterogéneo comercio de

94 *Memorial contra la licencia de Francisco Lisa y Bueno*, (AGI), Real Consulado de Lima, diciembre 17 de 1785, f. 28.

95 Lista de caballeros opositores a la licencia de exclusividad para Lisa. *Memorial contra la licencia de Francisco Lisa y Bueno*, (AGI) Real Consulado de Lima, diciembre 17 de 1785, f. 28.

96 *Memorial contra la licencia de Francisco Lisa y Bueno*, (AGI). Real Consulado de Lima, diciembre 17 de 1785, f. 44. (José Salazar, Domingo Muñoz, Enrique Orellana, Pablo Matute, Cristóbal Rodríguez)

97 *Memorial contra la licencia de Francisco Lisa y Bueno*, (AGI). Real Consulado de Lima, Lima marzo 27 de 1787, declaración del Alcaide Ambrosio Albuja del gremio de encomenderos, f. 30.

98 En cifras, De Ramón señala que de 97.000 piezas producidas en 1696 descendió a unos 15.000 cordobanes anuales en el siglo XVIII. De Ramón y Larraín, *Orígenes de la vida económica...*, 177.

99 Cavieres, *El comercio chileno en la Economía Mundo...*, 84.

informalidad en que tradicionalmente participaba Chile.

La tensión en el negocio peletero de Lima remarcó los serios desequilibrios entre proveedores y acopiadores locales y regionales: Precios pactados sobre alianzas en detrimento de otros, costos de transportes a distancias dispares; pagos de derechos y de alcabalas en lugares de origen y comercialización, terminaron por disminuir la competitividad y participación de las producciones de Chile en contexto interregional.

De igual forma, en las dos últimas décadas del siglo XVIII el virreinato del Río de la Plata aumentó la exportación de cueros hacia ultramar, resultado de la captura productiva de los mercados internos al comercializar en rutas más amplias los cueros producidos en las áreas de su influencia. En contraste, en Chile las producciones se focalizaron hacia la oferta local, un mercado reducido. Paradójicamente, un mayor trabajo interno con cueros no revirtió en un despegue industrial-comercial.

Las ventajas productivas-comercializadoras de Lima y Buenos Aires, hicieron del espacio chileno un mercado cautivo: proveedor de materia prima y consumidor de manufacturas. Ralentizado por una demanda limitada se habría rezagado. Los tiempos habían cambiado, los gustos y preferencias se dejaban sentir en una población cada vez mayor. Zapatos importados de toda clase de estilo abarrotaron las tiendas en Chile; los pellones para monturas ahora serían una tradición. Sin proponérselo, lentamente se estancaron

las posibilidades de crecer competitivamente. Otras serían las perspectivas manufactureras y las condiciones para el mercado de cueros, las concentraciones, especializaciones regionales y su inserción internacional en el naciente siglo. En la actualidad continúa siendo un sector con mercado doméstico que insiste en despegar en la comercialización allende su industria nacional.

BIBLIOGRAFÍA

Aldana, Susana. 1999. "Industrias coloniales en la economía virreinal del siglo XVIII", en *El Perú del siglo XVIII, la era borbónica*, 69-96, Lima: Universidad Católica del Perú, Instituto Riva-Agüero.

Alemparte, J. 1936. "La Regulación económica en Chile durante la colonia", *Anales de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales* 2 (Santiago): 6-7.

Borde, J. y M. Góngora. 1956. *Evolución de la propiedad rural en el valle de Puangue*. Santiago: Instituto de Sociología, Universidad de Chile.

Burmeister, Germán. 1943. *Viaje por los Estados del Plata*. Buenos Aires: Unión Germánica Argentina.

Carmagnani, Carlos. 1969. "La producción agropecuaria chilena. Aspectos cuantitativos (1680-1830)", *Cahiers des Amériques Latines* 1 (Madrid): 3-21.

Carmagnani, Carlos. 1973. *Les mécanismes économiques dans une société coloniale. Chili (1680-1830)*, EVPEN-

Ecole des Hautes Etudes, (Paris), Spanish Edition Santiago: Centro de investigaciones Diego Barros Arana, 2001.

Cavieres, Eduardo. 1996. *El comercio chileno en la Economía Mundo Colonial*. Santiago: Ediciones Universitarias de Valparaíso.

De Ramón, Armando y José M. Larraín. 1982. *Orígenes de la vida económica chilena, 1659-1808*. Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos.

Duran de la Fuente, Hernán. 1997. *La industria del cuero y de la carne: Tecnologías limpias y su relocalización debido a restricciones ambientales: El caso de Chile*, Documento de Trabajo No. 44. Santiago: CEPAL.

Ferreira, Esteban. 2011. "La Argentina en el mercado mundial de cueros" en *Revista CIMA* 92 (Argentina): 52-56.

Garavaglia, Juan Carlos. 1977. "El Río de la Plata en sus relaciones atlánticas: una balanza comercial 1779-1784", *Moneda y Crédito* 141 (España): 97.

Garavaglia, Juan Carlos. 1994. "De la carne al cuero. Los mercados para los productos pecuarios. Buenos Aires y su campaña (1700-1825)", *Anuario IEHS* 9 (Tandil): 69.

Góngora, Mario. 1970. *Encomenderos y estancieros: estudios acerca de la constitución social aristocrática de Chile después de la conquista, 1580-1660*. Santiago: Universidad de Chile.

Jumar, Fernando. 2008 "El primer boom de la exportación de cueros y la

sociedad local. Río de la Plata. Fines del siglo XVII y comienzos del siglo XVIII" en *Memoria Académica*. La Plata: Universidad Nacional de la Plata.

Kassai, László. 2000. *Cuero, Calzado y afines en Chile. ¿Una industria en desaparición o en búsqueda de un nuevo destino?* Santiago: Serie Desarrollo Productivo, Red de Reestructuración y Competividad, CEPAL.

Martínez, Juan. 2016 "Consumo y comercio de carnes en el corregimiento de Santiago, 1773-1778" en *Actas Chile y Sudamérica en la Historia Económica*. Santiago: Tercer Congreso de la Asociación chilena de Historia Económica.

Mellafe, Rolando y René Salinas. 1987. *Sociedad y población rural en la formación del Chile actual La Ligua, 1700-1850*. Santiago: Ediciones Universidad de Chile.

Moutokias, Zacarías. 1995. "El crecimiento de una económica colonial de antiguo régimen: Reformismo y sector externo en el Río de la Plata (1760-1796)" en *Archivos do centro cultural Caluste Gulbenkian* 34 (Lisboa parís):771-813.

Johnson, Lyman. 1974. "The artisans of Buenos Aires during the Viceroyalty (1776-1810)". Tesis de Doctorado, Univ. of Connecticut, Mimeo.

Payró, Roberto P. 2007-2008. *Historia del Río de la Plata. La aventura colonial española en el Río de la Plata*, t. I. Buenos Aires: Alianza Editorial.

Punta, Ana Inés. 2003 "El comercio de Córdoba afinales del siglo XVIII. Un

análisis cuantitativo de las exportaciones.”
Montevideo: Terceras Jornadas de Historia Económica. Asociación Uruguaya de Historia Económica.

Soler, Luisa Consuelo. 2017. “Tráfico de cobres de los minerales chilenos a Cádiz. Redes transregionales de negocios (1750-1800)”, *TEMPUS. Revista en Historia General* 5 (Colombia): 25-60.

Salas, Miriam. 2009. “Manufacturas y precios en el Perú colonial, la producción textil y el mercado interno, siglos XVI-XVII” en *Compendio de Historia Económica del Perú, Economía del periodo colonial temprano*, coord. Héctor Noejovich, Carmen Salazar Soler, Margarita Suárez, 447-532. Lima: Instituto de Estudios peruanos.

Urrutia, Jaime. 2014. *Aquí nada ha pasado. Huamanga Siglos XVI-XX*. Lima: Instituto de Estudios peruanos.

Vicuña Mackenna, Benjamín. 1926. *Historia crítica y social de la ciudad de Santiago*, t. II, 2ª ed. Santiago: Nascimento.

Villalobos, Sergio. 1965. *Comercio y contrabando en el Rio de la Plata y Chile 1700-1811*. Buenos Aires: Eudeba.

Villalobos, Sergio. 1999. *Historia del pueblo chileno*. Santiago: Editorial Universitaria. SA.

Villalobos, Sergio. 2003. *Chile y su Historia*. Santiago: Editorial Universitaria. SA.